



# Expense Reduction Analysts

## 2014.03.25 - 工商時報 D4版 經營知識 <守成爲盈>

【守成爲盈】◎文／葉益成



### 應付帳款的管理祕訣

現金的流入和流出關係著企業運作，是企業生存命脈。「Cash is king」（現金最大）更呼應現金流量的重要性。企業除尋求準時收回帳款之道，更應妥善處理付款，以成就公司的最大利益。

應付帳款講白就是除帳。企業間的交易如果全部用現金交易，不僅

會計部門的行政作業繁重，企業經營必須隨時備妥現金，整個交易過程也有可能因出入帳而被耽擱或交易量能有限，導致經營效能降低。

因此除帳在商業上必須的，整個商業活動和交易量才能夠因財務槓槓的操作更活躍和擴大。應付帳款記錄在資產負債表的流動負債。現實商業活動中，如果買方企業比供應的一方（賣家）強勢，就越可以和供應商（買家）討價還價，給供應商的錢就可以拖的越久，應付帳款金額自然拉高，反而是顯示買方

企業對於賣方有一定的議價能力和交易影響力。

從財務面看，雖說短期金融負債占流動負債比例越高，流動負債的結構越差。但檢視上市櫃公司不難發現，不少產業領頭羊雖短期金融負債低，但應付帳款的比例卻居高不下，甚至高達整體流動負債的6成以上。

流動負債主要來自業務營運需求的應付帳款，而非對外舉借的短期債款，負債結構和短期償債能力並非絕對不好。應付帳款若能妥善運

用，反能使買家以小博大，擴大財務運動的靈活性和槓桿效應。

做生意講信用，準時依約付清帳款，讓企業維持與供應商（賣家）的友善互動，進而因良好信用，取得有利的交易條件和付款方式，達到付款卻能省錢的效益。

●現金付款折扣：

在非現金的商業交易裡，賣方往往承受極大的帳款回收風險。特別是資金不雄厚的賣方，常願意給予現金折扣。

●提前付款優惠：

愈是不景氣，賣家愈想讓應收帳款先入袋爲安。為了鼓勵客戶提早繳款，並適時解除自己的現金壓力，供應商是願意提供或接受不同期限的提前付款優惠。

●檢視帳單正確性：

根據統計，平均每萬筆交易約有一筆錯誤。永遠記得在付款前，仔細檢查每筆帳單、發票、交易記錄和付款歷史。

●不做無優惠的提前付款：

如果供應商沒有提前付款的優惠辦法，大可不需放棄銀行的利息收入。常見的是企業員工為了省事，明明付款日未到的款項，卻與其他

帳款一起出帳支付。

當企業現金流量不幸吃緊時，在不增加成本下，可要求延長應付帳款期限、以分期繳納等，以免入不敷出。

精明又強勢的企業雖有可觀的現金，也常竭盡所能在交易條件上下功夫、延長交易的付款期限和尋求更優惠的付款條件，如此善用手中的現金，大玩「錢滾錢」的遊戲和策略，讓每一分錢在進入別人的口袋前，發揮最大「錢」效。

（本文作者為ERAig英國毅業國際顧問組織亞洲區負責人暨中華毅業成本顧問總裁）